



Oportunidades no setor farmacêutico: como potencializar as vendas através dos serviços da Dr. Vendedor?

Apesar da crise econômica em variados segmentos, o mercado farmacêutico está em ascensão, oferecendo grandes oportunidades no setor farmacêutico.

As contratações aumentaram em 20% e a indústria farmacêutica prevê crescer até dois dígitos nos próximos anos, segundo matéria da *Izabel Duva Rapoport* à revista *Você S/A*. As oportunidades de crescimento em vendas são animadoras, mas esse potencial tem sido mal explorado por boa parte do setor. E o questionamento é: como aproveitar o momento de ascensão no mercado farmacêutico e potencializar as vendas?

Atender um público exigente e em progresso

Um fator importante dessa ascensão são os padrões demográficos que estão em constante transformação, a expectativa de vida que tem aumentado, fortalece a presença do público da terceira idade no varejo. Deste modo, o mercado farmacêutico precisa estar preparado para atender às exigências deste público criterioso que possui tempo para ler bulas; é digital, dispendo cada vez mais de acesso à internet para a busca de conhecimento; e que na hora do atendimento solicita informações mais aprofundadas, realizando contra-argumentações com o atendente, se necessário.

A força de vendas do mercado farmacêutico se encontra em um cenário rico em oportunidades, mas ainda é carente de conhecimento. Isso se torna visível ao percorrer as drogarias e analisar o atendimento e as argumentações de vendas dos colaboradores. A atenção aos clientes deveria ser um ponto primordial a ser valorizado, mas muitos consumidores entram e saem das farmácias sem serem abordados ou ao pedirem informações, as suas dúvidas não são sanadas. O que teria potencial para ser convertido em vendas e fidelizar o cliente, torna-se apenas uma simples sondagem de preço para o colaborador, mas que atinge diretamente o faturamento da farmácia.

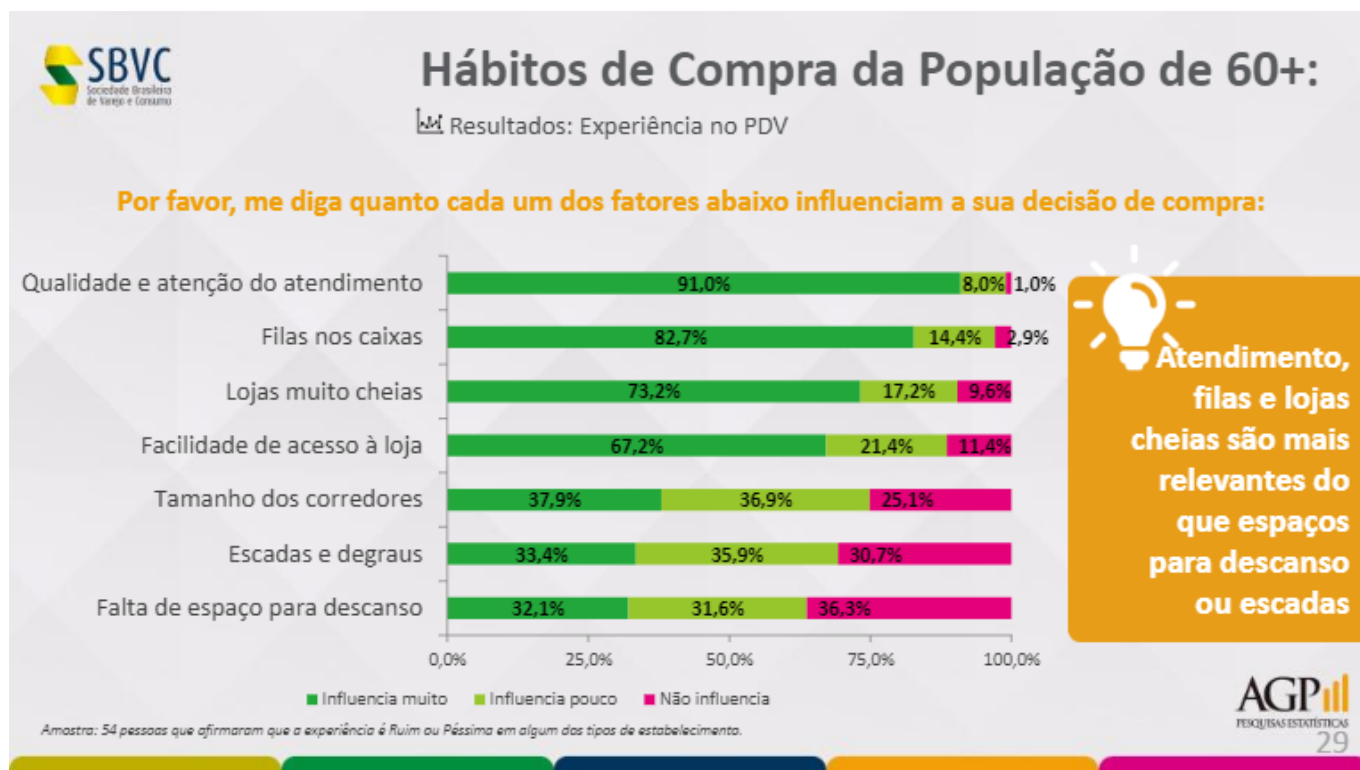
Segundo a pesquisa da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC):

Os fatores que mais prejudicam a experiência de compra nas lojas físicas são exatamente os mesmos que valem para o consumidor em geral: filas, atendimento ruim e lojas cheias.

Veja o gráfico abaixo com os dados da pesquisa:



Oportunidades no setor farmacêutico: como potencializar as vendas através dos serviços da Dr. Vendedor?



Os dados são relevantes e precisam ganhar a devida atenção, principalmente por se tratar de um público que irá se triplicar durante as próximas duas décadas. E como a falta de conhecimento influencia no faturamento das drogarias e, ao mesmo tempo, é fator determinante para a experiência desse cliente?

Como aumentar as vendas no varejo?

A falta de conhecimento sobre as técnicas de abordagem ao cliente e metodologia de vendas pode desencadear uma sequência de falhas nos negócios. Verificando isso, a Dr. vendedor busca trabalhar os pontos chaves para alavancar as vendas e aproveitar as oportunidades no setor farmacêutico.

Na plataforma da Dr. Vendedor, mostramos à força de vendas que é de suma importância dominar as técnicas de abordagem ao cliente, levando o conteúdo exato que cada usuário precisa aprender para fazer o cliente se sentir acolhido e receptivo a receber as informações fornecidas durante o atendimento. Busca-se apresentar a importância de se conquistar a confiança e repassar a credibilidade da rede ao cliente, mostrando-o domínio e conhecimento sobre os produtos apresentados, seguindo o passo a passo dos treinamentos oferecidos na plataforma. É importante que cada colaborador compreenda a sua relevância no processo de fidelização do cliente, realizando todos os passos necessários para atingir as

O Remédio para as suas vendas. Oportunidades no setor farmacêutico: como potencializar as vendas através dos serviços da Dr. Vendedor? | 2



Oportunidades no setor farmacêutico: como potencializar as vendas através dos serviços da Dr. Vendedor?

expectativas e o fidelizar.

A Dr. Vendedor trabalha não apenas com treinamentos, o seu foco também é motivar os colaboradores através de estratégias como a gamificação, que estimula a busca por um melhor desempenho, fazendo com que trabalhem todas as possibilidades com o cliente. Além disso, a plataforma oferece ferramentas que auxiliam os gestores a analisarem a produtividade e o desenvolvimento de cada colaborador, de forma a verificarem onde há a necessidade de uma maior atenção para aperfeiçoarem as suas habilidades. A missão da Dr. Vendedor é garantir o desenvolvimento dos colaboradores do varejo farmacêutico, proporcionando uma melhor experiência de compra, praticidade e bem-estar aos clientes.

A indústria farmacêutica tem realizado o seu papel investindo milhões de reais em inovação e tecnologia, mas é necessário que o varejo também acompanhe essa evolução investindo no desenvolvimento dos colaboradores para alavancar as vendas. A crise não atingiu tanto o setor mas, para conseguir potencializar os resultados, é essencial olhar de forma mais estratégica para as exigências dos clientes que estão cada vez mais informados.